

FEB 21 1997

**AITKEN IRVIN LEWIN BERLIN  
VROOMAN & COHN, LLP**

Fulton, Maryland  
Orange, California

Attorneys at Law  
1709 N Street, N.W.  
Washington, D.C. 20036  
Telephone: (202) 331-8045/331-8234  
Facsimile: (202) 331-8191/537-8073

Garrison, New York  
White Plains, New York

February 21, 1997

Via Hand Delivery

The Honorable William F. Caton  
Office of the Secretary  
Federal Communications Commission  
1919 M Street, Northwest Room 222  
Washington, D.C. 20554

**RECEIVED**  
**FEB 21 1997**

Federal Communications Commission  
Office of Secretary

**Re:** IB Docket No. 96-261 (FCC 96-484)

Dear Mr. Caton:

Enclosed please find the original and fourteen (14) copies of the comments of the Coalition for Hemispheric Competitiveness regarding the Notice of Proposed Rulemaking on Settlement Rate Reform in international telecommunications. The NPRM was issued on December 19, 1996 and is described at 61 Fed. Reg. 68702 (December 30, 1996)..

Also enclosed with the comments of the Coalition is a Spanish language translation of the comments prepared by *Fundacion America*, a non-profit institution based in Buenos Aires, Argentina, which provides logistical and administrative support for the Coalition.

If there are any questions, please call.

Respectfully submitted,



Martin J. Lewin, Esq.  
Counsel to the Coalition for Hemispheric  
Competitiveness and *Fundacion America*

No. of Copies rec'd 214  
List ABCDE

Independent Affiliated Offices

RECEIVED

FEB 21 1997

Federal Communications Commission  
Office of Secretary

Before the  
**FEDERAL COMMUNICATIONS COMMISSION**  
Washington, D.C. 20554

In the Matter of ) IB Docket No. 96-261 (FCC 96-484)  
the NPRM on Settlement Rate Reform )

---

Comments of the  
**Coalition for Hemispheric Competitiveness**

---

**Of Counsel:**

**Martin J. Lewin, Esq.**  
**Aitken Irvin Lewin Berlin**  
**Vrooman & Cohn, LLP**  
**1709 N Street, Northwest**  
**Washington, D.C. 20036**  
**Phone: 202-331-8045**  
**Facsimile: 202-331-8191**

**Comments Prepared by:**

**Fundacion America & Coalition Members**  
**Uriarte 2472**  
**1425 Buenos Aires, Argentina**  
**Tel: (54)(1) 777-4295**  
**E-mail: postmaster@fundamer.org.ar**

**February 21, 1997**

1

*Fundacion America* is a non-profit institution based in

Buenos Aires. *Fundacion America* is providing the logistical and administrative support for the Coalition for Hemispheric Competitiveness. The foundation develops original programs to contribute to the consolidation of democratic institutions in the region and to promote market economies in the Americas. For more information about the Institute's programs, please contact us at *Fundacion America*, Uriarte 2472, Capital Federal 1425, Buenos Aires Argentina; Phone 541-777-4295; e-mail ([postmaster@fundamer.org.ar](mailto:postmaster@fundamer.org.ar)); or visit our website at <http://www.intermedia.com.ar/fundamer.html>

## **BEFORE THE FEDERAL COMMUNICATIONS COMMISSION**

---

### **Comments of the Coalition for Hemispheric Competitiveness**

---

The Coalition for Hemispheric Competitiveness (Coalition) is an ad hoc coalition comprised of telecommunications businesses and users throughout Latin America and the Caribbean. The Coalition supports lower settlement rates between the United States and the region and between countries within the region as a means of promoting competition in telecommunications services, lowering costs of telecommunications services, and increasing the availability of services to more people within the region.

The Coalition submits these comments in response to the Federal Communication Commission's Notice of Proposed Rule Making (NPRM) of December 19, 1996 requesting comments on its intention to reform its policy on settlement rates for international telecommunications services.

#### **The Coalition believes artificially high settlement rates have:**

- 1) Created a price floor, preventing the low-cost provision of international telecommunications services.**

Many international telecommunications companies providing services in the region rely on the delivery systems of monopoly telecommunications providers to terminate their services to their customers. In most instances, these companies in competition have no other means of

reaching their customers except through the monopoly provider. However, when the monopoly provider charges above-market settlements to reach those customers, the telecommunications companies are forced to pass on those artificially high costs to their customers.

For instance, in the specific case of callback operators, the artificially high settlement rate creates a price floor. Callback companies cannot purchase bulk minutes for resale to Latin American customers from facilities-based international carriers below the settlement rate for that given country. Since this settlement rate price floor is artificial, it prevents these companies from providing lower cost services using callback for Latin American businesses such as travel agencies, exporters, numerous small and medium-sized businesses becoming increasingly engaged in international trade, and families calling relatives in the United States.

There are other instances as well. Artificially high settlement rates create costs for Latin American and Caribbean users calling from their countries to one another and to the United States. This is because monopoly providers have been able to keep collection rates high for their in-country customers, even when callback operators dramatically reduce those outbound calls monopoly providers collect on. The reason: since settlement rates in most closed markets in the region are 4 to 10 times above market costs, monopoly providers make large profits even from callback operations. This gives them little incentive to reduce their collection rates in order to recapture customers using callback. Cost-based settlement rates would force those collection rates in-country to come down as monopoly carriers would lose their large profits they now get from callback.

**2) Inhibited, and in some cases prohibited, the growth of other telecommunications services.**

Although settlement rates only apply to international switched voice services, the settlement rate system has created incentives for monopoly service providers to restrict or prohibit the provision of other services which could potentially undermine their lucrative settlement rate payments. For instance, in most countries where monopoly service companies provide international switched voice services, they have been reluctant to authorize private lines, and have attempted to stop the proliferation of Internet services and other international delivery systems like VSAT. These monopoly service providers view these alternative services as threats to their hegemony over international voice services and are naturally protecting their exclusivity over an artificially high settlement rate. Unfortunately, this has prevented small and medium-sized companies as well as multinational corporations from obtaining market-priced telecommunications services, and has stunted the growth of the more dynamic telecommunications and information-based sectors such as Internet and on-line services, data-base services, telemarketing, etc.

**3) Promoted inefficient and limited service by monopoly carriers.**

With the current settlement rate system between the U.S. and the region, monopoly service providers in the region have little commercial incentive to charge cost-based settlement rates, either between the US and Latin America and the Caribbean, or intra-regionally. Under the current system, in closed markets, monopoly carriers now can capture two markets; 1) customers within their region through artificially high collection rates, and 2) customers outside their region through artificially high settlement rates. Since there is no other method to provide services in

those closed-markets, monopoly service providers in effect impose their monopoly pricing on customers located in open markets. For instance, under the current settlement system, customers in Chile calling Argentina, Peru or Bolivia must pay above market prices because monopoly carriers in those terminating countries set settlements rates artificially high. This distorts the market and provides little incentive for monopoly providers to maintain a strong customer base by providing quality service at reasonable prices dictated by the market.

**The Coalition believes that by dramatically lowering settlement rates between the U.S. and the region over the next few years:**

1. **Users can immediately enjoy lower prices.**

Countries in the region where competition is present as a result of will immediately enjoy lower prices for various international telecommunication services. For instance, prices customers now pay include the artificially high settlement rates. As those rates are reduced, so too will the prices to customers. Even in closed markets where end-users have access to services from countries in competition, such as callback, end-users will see their costs decrease in direct proportion to the decrease in settlement rates. Market-based settlement rates even will put pressure on monopoly providers to lower their collection rates for calls originating in their countries. For instance, today monopoly providers have little incentive to lower prices to prevent call back operations because they receive substantial profits from incoming calls (call back operator calls) by collecting an artificially high settlement rate. If settlement rates reflect market

costs, that profit will be taken away, and monopolists will then be forced to lower prices to win back customers.

2. **Greater competition will be encouraged.**

Cost-based settlement rates will spur competition in telecommunications services in Latin America and the Caribbean. This will occur because lower accounting rates will reduce commercial incentives for monopolist telecommunications service providers to maintain their exclusive concessions, and will prompt monopoly service providers to engage consumers and businesses on a competitive basis. This, in turn, will create a friendlier regulatory environment for new entrants in traditional and value-added telecommunications services, spurring more rapid competition in growth sectors such as Internet and other information services.

In fact, without global cost-based settlement rates, current plans to promote market liberalization globally through the World Trade Organization could be undermined. If, through the Most Favored Nation (MFN) principle of the WTO, monopolies in closed-markets can gain access to customers in open-markets, they will have even greater incentives to maintain their monopolies. The reason: they will then be able to capture customers in the open markets by providing for services they alone control in their closed market. They will also have incentives to keep costs artificially high in order to subsidize their new activities in competitive markets. Therefore, WTO may have the unintended consequence of solidifying the status quo of closed-markets in various countries throughout the region unless settlement rates are brought down to reflect market costs.

3. **Local service will not necessarily suffer higher costs.**

Lowering accounting rates will not necessarily dramatically increase prices for local or national telecommunications services as monopoly service providers argue. The Coalition believes that competition in local and international telecommunications services is the best method to provide reasonably priced, cost-based telecommunications services as has been seen in countries like Chile, the United Kingdom, the United States, Sweden, and Canada. The current settlement rate regime works against that trend. Only until there is robust competition in the provision of local services will users be given accurate pricing that reflects the true cost of local service.

4. **Settlement rates and prices will be lowered intra-regionally.**

Lower settlement rates between the U.S. and countries in the region will also force down settlement rates between countries in the region. Many of these rates are even higher than those which exist between the region and the United States. For instance, Chilean carriers under competition must face artificially high settlement rates on traffic terminating in closed markets in the region. However, if settlement rates between the U.S. and closed markets in the region are reduced to market-based costs, competitive carriers within the region will be able to negotiate lower settlement rates intra-regionally. The reason: carriers in competition will be able to reroute their traffic through the U.S. into these closed markets unless monopoly carriers in these closed markets reduce their settlement rates as well – a process known as refile and reorigination. This,

in turn, will lower costs and produce savings which are then passed on to customers serviced by these competitive carriers.

**Pricing Settlement rates in closed-markets:**

The Coalition believes that, in the absence of market forces to dictate prices, settlement rates should be determined by using pricing which exists today in countries where markets are open to competition. Only in this way will settlement pricing approximate market pricing which would exist in these closed-markets if competition were present. The Coalition does not believe it is useful to rely on data (or cost structure data) provided by monopoly service providers in closed markets, since that data cannot be independently scrutinized, nor does it reflect cost structure data of a competitive market. The Coalition understands that there is ample evidence on market-based pricing from countries in full or partial competition, and that various methods are now being used by regulators in places like Mexico and the United States to determine the costs for interconnecting and terminating international switched traffic. These methodologies seek accurate costs by locating costs for services now in competition and projecting those costs onto closed-market systems. The Coalition supports the use of these methods or others which will encourage providers in closed markets to turn away from artificial incentive structures and base their operations and their profitability on the provision of readily available and reasonably priced services.

Respectfully submitted,



Martin J. Lewin, Esq.  
On behalf of the Coalition for Hemispheric  
Competitiveness and *Fundacion America*

**ADEBIM--Asociacion de Empresas Brasileiras para a Integracao**  
*(An association of 250 companies engaged in intra-Latin American commerce)*  
San Pablo, Brasil

Alfa Travel Agency  
San Salvador, El Salvador

Alvarez Cevon S.A. de C.V.  
San Salvador, El Salvador

**ANDA-- Asociacion Nacional de Anunciantes**  
*(An association of 76 advertising, public relations and public affairs companies)*  
Bogotá, Colombia

Asociación Venezolana de Exportadores  
Caracas, Venezuela

Atlacatl SA de CV  
San Salvador, El Salvador

Auditoría y Consultoría Profesionalizada  
San Salvador, El Salvador

B y B Import-Export  
Santa Cruz, Bolivia

BIOSENAL S.A. de C.V  
Mexico City, Mexico

Bufete Conde y Asociados  
Colonia Lisboa, El Salvador

Cámara Internacional de Comercio Capítulo México  
Mexico City, Mexico

Castro Hanlon  
Escalon, El Salvador

CHI-FUNG S.A. de C.V  
San Salvador, El Salvador

Compañía Carlos Eusebio Morán  
San Salvador, El Salvador

COTAS -- Cooperativa de Teléfonos de Santa Cruz Ltda.  
Santa Cruz, Bolivia

COTELCAM Cooperativa Telefónica y de Otros Servicios Públicos,  
Consumo y Vivienda  
Buenos Aires, Argentina

Disatyr S.A. de C.V  
Escalon, El Salvador

ESA -- Empresa de Servicios Agricolas S.A.  
San Pedro Sula, Honduras

Federacao das Industrias do Estado do Rio de Janeiro  
(*Association representing 4,000 industrial companies*)  
Rio de Janeiro, Brazil

Fonseca Comercio e Representacao Ltd.  
Salvador, Brasil

Frigorífico Cárdenas SRL  
Buenos Aires, Argentina

FULIDED Fundación Libertad, Democracia y Desarrollo  
(*Research Foundation for Santa Cruz Chamber of Commerce*)  
Santa Cruz, Bolivia

GEOTEC Boyles Bros. S.A.  
Santiago, Chile

Grupo Alcoi SA de CV  
Mexico City, Mexico

Hacienda Colombia San Benito - Productos Lácteos  
Ilopango, El Salvador

Instituto de Estudos Empresariais  
Porto Alegre, Brazil

Inter Camb Casa de Cambio  
Cancún Mexico

JNC Ingenieros y Arquitectos SA de CV  
San Salvador, El Salvador

Joyería Trevy  
San Salvador, El Salvador

Magnum  
San Benito, El Salvador

Punta del Sol Viajes  
Buenos Aires, Argentina

Red Cientifica Peruana  
*(An association of 3,000 member organizations and 60,000 individual internet users)*  
Lima, Perú

SAM -- Souza Aranha Machado Rep. Ltda  
San Pablo, Brasil

UNA -- Uniao de Negocios e Administración  
Belo Horizonte, Brasil

Por la  
**COMISIÓN FEDERAL DE COMUNICACIONES**  
Washington D.C. 20554

En la cuestión de la )  
Propuesta de Reglamentación ) IB Expediente No 96-261 (FCC 96-484)  
(N.P.R.M.) sobre Determinación de )  
Reforma de Tarifas. )

---

Comentarios de la  
**Coalición para la Competitividad Hemisférica**

---

Abogados por la Coalicion y Fundacion America:  
Martin J. Lewin, Esq.  
Aitken Irvin Lewin Berlin  
Vrooman & Cohn, LLP  
1709 N Street, Northwest  
Washington, D.C. 20036  
Telefono: 202-331-8045  
Numero de Fax: 202-331-8191

Comentarios preparados por:  
Fundación América y Miembros de la Coalición  
Uriarte 2472  
(1425) Buenos Aires, Argentina.  
Teléfono: (54-1) 777-4295  
E-mail: postmaster@fundamer.org.ar

21 de Febrero de 1997

1

*Fundación América* es una institución sin fines de lucro con sede en Buenos Aires. *Fundación América* está proporcionando el respaldo organizacional y logístico de la Coalición para la Competitividad Hemisférica. La Fundación desarrolla programas para contribuir a la consolidación de las instituciones democráticas en la región y promover el avance hacia economías de mercado in las Américas. Para mayor información sobre los programas de la fundación, por favor contáctenos a *Fundación América*, Uriarte 2472, 1425 Buenos Aires Argentina; Tel 541-777-4295; e-mail (postmaster@fundamer.org.ar); o visite nuestro sitio en la web : <http://www.intermedia.com.ar/fundamer.html>

## **POR LA COMISION FEDERAL DE COMUNICACIONES**

---

### **Comentarios de la Coalición para la Competitividad Hemisférica**

---

La *Coalición para la Competitividad Hemisférica*, de aquí en adelante “Coalición”, es una liga ad hoc, compuesta por empresas de telecomunicaciones y usuarios en toda América Latina y el Caribe. La Coalición apoya la determinación de tarifas menores entre los Estados Unidos y la región y entre países dentro de la región como forma de promover la competencia en los servicios de telecomunicaciones rebajando los costos de los servicios de telecomunicaciones y aumentando la disponibilidad de servicios para un mayor número de personas dentro de la región.

La Coalición presenta estos comentarios en respuesta a la Propuesta de Reglamentación emitida por la Comisión Federal de Comunicaciones del 19 de diciembre de 1996, en la cual solicita el envío de comentarios sobre su intención de reformar su política sobre determinación de tarifas en servicios de telecomunicaciones internacionales.

**La Coalición opina la determinación de tarifas artificialmente altas ha tenido las siguientes consecuencias:**

**1) La creación de un precio - piso, que impide el suministro a bajo costo de servicios de telecomunicaciones internacionales.**

Muchas empresas de telecomunicaciones internacionales que prestan servicios en la región necesitan de los sistemas de entrega de los proveedores de telecomunicaciones monopólicos para completar sus servicios a sus clientes. En la mayoría de los casos, estas empresas en competencia no tienen otra forma de llegar a sus clientes si no es a través de un proveedor monopólico. Por lo tanto, cuando el proveedor monopólico cobra tasas

acordadas superiores a las de mercado para llegar a esos clientes, las empresas de telecomunicaciones se ven forzadas a pasar esos costos artificialmente altos a sus clientes.

Por ejemplo, en el caso específico de los operadores del sistema de ‘callback’, la determinación de tarifas artificialmente altas crean un precio - piso. Las empresas de ‘callback’ no pueden adquirir un gran volumen de minutos de las compañías de transición internacionales, para su reventa a los clientes de América Latina a un precio menor del de la tarifa establecida para ingresar en un determinado país. Puesto que este precio base de la tarifa establecida es artificial, se impide a estas empresas prestar servicios a menor costo utilizando el ‘callback’ para empresas en América Latina, tales como agencias de viajes, exportadores, pequeñas y medianas empresas que realizan transacciones internacionales y familias que llaman a sus parientes en los Estados Unidos.

Existen también otros ejemplos. La determinación de tarifas artificialmente altas crea costos a los usuarios de América Latina y el Caribe que llaman entre sus países y a los Estados Unidos. Esto se debe a que los proveedores monopólicos han podido mantener altas las tarifas que cobran a los clientes de sus países, aun cuando los operadores ‘callback’ han reducido en gran medida el volumen de llamados internacionales que realizan los proveedores monopólicos. La razón de esto: puesto que las tarifas establecidas en la mayoría de los mercados cerrados de la región son entre 4 y 10 veces superiores a los costos de mercado, los proveedores monopólicos obtienen grandes ganancias, incluso con las operaciones de ‘callback’. La determinación de tarifas en línea con los costos forzaría a la reducción de las tarifas que cobran en el país ya que los transportadores monopólicos perderían grandes ganancias que ahora obtienen del callback y se verían forzados a competir para recuperar a sus clientes.

## **2) Se ha inhibido, y en algunos casos hasta prohibido el crecimiento de otros servicios de telecomunicaciones.**

A pesar de que las tarifas contables establecidas sólo se aplica a los servicios internacionales de conexión de voz, este sistema de tarifas ha creado incentivos para que los proveedores de servicios monopólicos restrinjan o prohíban la prestación de otros servicios que potencialmente podrían socavar sus lucrativos ingresos. Por ejemplo, en la mayoría de los países en donde las empresas de servicios monopólicas prestan servicios internacionales de conexión de voz, ha habido renuencia para autorizar líneas privadas y se ha intentado frenar la proliferación de los servicios de Internet y de otros sistemas internacionales de entrega, como el VSAT.

Estos proveedores monopólicos de servicios ven a estos servicios alternativos como una amenaza a su hegemonía sobre los servicios internacionales de voz, y están, naturalmente, protegiendo su exclusividad sobre una tarifa establecida artificialmente alta. Desafortunadamente, esto ha impedido a pequeñas y medianas empresas, como también a sociedades multinacionales, obtener servicios de telecomunicaciones a precios de mercado, y ha atrofiado el crecimiento de los sectores basados en telecomunicaciones e información, tales como Internet y servicios on-line, servicios de base de datos, telemarketing, etc.

### **3) Los proveedores monopólicos prestan servicios ineficientes y limitados.**

Con el actual sistema de tarifas determinadas entre los Estados Unidos y la región, los proveedores de servicios monopólicos de la región tienen poco incentivo comercial para cobrar tarifas en línea con su costo, tanto entre Estados Unidos y América Latina y el Caribe, como en forma intraregional.

De acuerdo con el sistema actual, en un mercado cerrado los transportadores monopólicos pueden capturar dos mercados: 1) clientes dentro de su región a través del cobro de tarifas artificialmente altas, y 2) clientes fuera de su región a través de tarifas contables artificialmente altas. Debido a que no existe otro método para prestar servicios en esos mercados cerrados, los proveedores de servicios monopólicos efectivamente imponen precios monopólicos a los clientes ubicados en mercados abiertos. Por ejemplo, de acuerdo con el actual sistema de tasas contables, los clientes de Chile que llaman a Argentina, Perú o Bolivia deben pagar precios superiores a los de mercado porque los transportadores monopólicos en esos países donde se termina el llamado han impuesto una tarifas contables artificialmente altas. Esto distorsiona el mercado y da poco incentivo a los proveedores monopólicos para mantener una fuerte base de clientes en base a la prestación de servicios de calidad a precios razonables dictados por el mercado.

**La Coalición opina que al rebajar notablemente las tarifas acordadas entre Estados Unidos y la región durante los próximos años se obtendrán las siguientes ventajas:**

1. **Los usuarios podrán disfrutar de precios más bajos en forma inmediata.**

La reducción de las tarifas acordadas en la región hará que se disfrute en forma inmediata de precios rebajados para los varios servicios internacionales de telecomunicaciones en donde existe competencia. Por ejemplo, los precios que los clientes pagan actualmente incluyen las tarifas acordadas artificialmente altas. Al reducirse esas tarifas, también lo harán los precios a los clientes. Incluso en los mercados cerrados en donde los usuarios tienen acceso a servicios de países en donde existe competencia, tal como el 'callback', los usuarios finales verán sus costos disminuir en proporción directa a la disminución de las tarifas acordadas. La determinación de las tarifas, basada en el mercado, presionará incluso a los proveedores monopólicos a rebajar sus precios para evitar más erosión de su base de clientes por medio de la elusión del sistema de tarifas contables, como por ejemplo a través de una red cerrada de usuarios, callback, voz y fax a través de Internet, por mencionar algunos.

## 2.. Se alentará una mayor competencia.

El establecimiento de tarifas en línea con los costos estimulará la competencia en los servicios de telecomunicaciones en América Latina y el Caribe. Esto ocurrirá debido a que las nuevas tarifas contables reducirán los incentivos comerciales para que los proveedores de servicios de telecomunicaciones monopólicos mantengan sus concesiones exclusivas y motivarán a los proveedores de servicios monopólicos a atraer clientes individuales y empresas en forma competitiva. Esto, a su vez, creará un marco regulatorio más abierto a nuevos participantes en los servicios de telecomunicaciones tradicionales y con valor agregado, y se estimulará una competencia más rápida en sectores en crecimiento, tales como Internet y otros servicios de información. De hecho, sin una determinación global de tarifas más en línea con los costos, podrían socavarse los planes actuales para la promoción de la liberalización global del mercado por parte de la World Trade Organization (Organización Mundial de Comercio). Si a través del principio de la Nación Mas Favorecida, de la W.T.O, los monopolios en los mercados cerrados pueden obtener acceso a clientes en mercados abiertos, éstos tendrían incluso un incentivo mayor para mantener sus monopolios. La razón es que entonces serían capaces de capturar clientes en los mercados abiertos al prestar servicios que sólo ellos controlan en sus mercados cerrados. También tendrán incentivos para mantener los costos artificialmente altos para poder subvencionar sus nuevas actividades en mercados competitivos. Por lo tanto, la W.T.O. puede tener la consecuencia no deseada de solidificar el orden imperante en el mercado cerrado en varios países de la región, salvo que las tarifas acordadas se reduzca para reflejar los costos de mercado.

**3. Los servicios locales no sufrirán necesariamente costos más altos.**

La rebaja en las tarifas contables no necesariamente aumentará en forma drástica los precios de los servicios de telecomunicaciones nacionales o locales, como sostienen los proveedores monopólicos de servicios. La Coalición opina que la competencia en los servicios de telecomunicaciones locales e internacionales es el mejor método para proveer servicios de telecomunicaciones con precios razonables alineados con los costos, tal como se ha observado en países como Chile, el Reino Unido, Estados Unidos, Suecia y Canadá. El actual régimen de determinación de tarifas actúa en contra de esta tendencia. Sólo cuando haya una competencia robusta en la prestación de servicios locales, los usuarios obtendrán los precios que reflejen el costo real del servicio local.

**4. Se reducirá en forma intraregional la determinación de tarifas y los precios.**

La rebaja de las tarifas acordadas entre los Estados Unidos y los países de la región también forzará a una rebaja en las tarifas acordadas entre países de la región. Muchas de estas tarifas son incluso superiores a aquellas que existen entre la región y los Estados Unidos. Por ejemplo, los transportadores chilenos en competencia deben afrontar las tarifas acordadas artificialmente altas en el tráfico terminal en los mercados cerrados de la región. Sin embargo, si las tarifas acordadas entre los Estados Unidos y los mercados cerrados de la región se redujeran a precios de mercado, los transportadores competitivos dentro de la región serían capaces de negociar rebajas en las tarifas acordadas intra regionalmente. La razón de esto es que los transportadores en competencia serían capaces de enrutar su tráfico hacia estos mercados cerrados a través de los Estados Unidos, a menos que los transportadores monopólicos de estos mercados cerrados reduzcan también sus tarifas acordadas (este proceso se conoce como reclasificación y reoriginación). Esto a su vez, reducirá costos y dará lugar a ahorros que pasarán a los clientes de estas compañías competitivas.

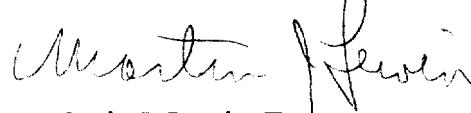
**Determinación de las tarifas acordadas en mercados cerrados.**

La Coalición opina que, ante la ausencia de fuerzas de mercado que dicten los precios, la determinación de tarifas debe hacerse utilizando como guía los precios que hoy existen en países donde los mercados están abiertos a la competencia. Sólo de esta forma la colocación del precio acordado se aproximará a los precios de mercado que existirían en estos mercados cerrados si hubiera competencia. La Coalición cree que no es posible basarse en los datos (o estructuras de costos) suministrados por los proveedores de

servicios monopólicos de los mercados cerrados, ya que estos datos no pueden ser analizados en forma independiente, ni tampoco reflejarían la situación de un mercado competitivo.

La Coalición entiende que existe amplia evidencia sobre precios de mercado en países con competencia total o parcial, y que esta base es utilizada actualmente por los entes reguladores en lugares como México y Estados Unidos para determinar los costos de interconexión y terminación de tráfico con conexión internacional .Estas metodologías buscan la obtención de costos reales al localizar los costos de servicios en un ambiente actualmente en competencia, y proyectar estos costos sobre los sistemas en mercados cerrados. La Coalición apoya la utilización de estos métodos o de otros que impulsen a los proveedores de mercados cerrados a rehuir de estructuras con incentivos artificiales y a basar sus operaciones y sus ganancias en la prestación de servicios eficientes, fácilmente disponibles y a precios razonables.

Por la Coalicion y Fundacion America,



Martin J. Lewin, Esq.  
Abogado por la Fundacion America y la  
Coalicion para la Competitividad  
Hemisferica